

证券代码：000998 证券简称：隆平高科

袁隆平农业高科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-04

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	详见投资者参会清单
时间	2025 年 8 月 25 日下午 15:30-16:30
地点	线上交流
接待人员姓名	副总裁、财务总监 黄冀湘 副总裁、董事会秘书 胡 博 董事会办公室总经理、证券事务代表 罗明燕 投资者关系负责人 吴 菁
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司上半年基本情况介绍？ （一）主营业务高质量发展 今年上半年，种子行业整体处于周期性底部，供大于求的格局未得到根本性改善，行业毛利率、退货率均面临一定压力；在行业景气度下行的背景下，公司仍展现出较强的经营韧性，保持了稳健的经营态势。 上半年，公司实现营业收入 21.66 亿元，归属上市公司股东净利润-1.64 亿元，扣非净利润-1.57 亿元，同比减亏近 40%。公司

	营业收入同比下降主要受国内玉米行业供需结构失衡、粮食价格下降、市场竞争加剧等因素影响，使得上半年国内玉米收入大幅下滑；而扣非净利润减亏主要是巴西业务的改善。各业务板块中， （1）水稻产业保持高质量发展，优质、优势新品种增长良好，上半年收入基本稳定、利润同比增长 4%。（2）国内玉米业务收入 1.25 亿元，虽受发货节奏与行业周期下行影响，但通过优化大品种销量布局、调整品种结构，在转基因玉米品种及密植型品种上持续发力；巴西方面，经管理团队调整、组织结构优化及授权改革，叠加降本增效与汇兑收益，实现大幅减亏。（3）专精特新业务中，高端向日葵种子保持领跑并增长，蔬菜业务因黄瓜、甜瓜受病毒病影响导致收入下降，谷子业务因去年供大于求、粮价低迷导致销售下滑，目前谷子市场价回暖，后续将强化销售政策、拓展增量市场。 （二）夯实产业与资本优势，迈向高质量发展新阶段 一是资本运作方面，完成向大股东中信农业定增募资 12 亿元，有息负债规模较年初下降 7.26 亿元，资产负债率较年初下降 6.46%，资本结构显著优化。二是精益降费、降本增效方面，持续做好精细化资金管理与全面预算管控，财务费用因有息负债规模降低及优惠贷款利率获得，较上年同期减少 0.46 亿元，降幅约 17.33%；同时，2025 年上半年由于汇率变动，使得公司实现汇兑收益 1.48 亿元。三是上半年通过控制制种规模、扩大销量、加强资金管理、减少销售退回等举措，使得经营活动产生的现金流量净额显著改善，同比增长 52.66%。四是稳步推进瘦身健体工作，公司将按照中信集团要求进一步完成全年目标。 2、隆平发展 2025 年上半年较去年同期营收略有增长，减亏超 50%，有哪些经营及管理举措？全年销量展望如何？ （一）经营及管理举措 从宏观因素来看，主要是：（1）巴西市场稳中回暖，客户经营性现金流转好，隆平巴西应收账款同步减少；（2）汇率影响正
--	--

	向贡献。内部管理举措方面，主要是：（1）优化管理团队、全面业务梳理、改善产品结构，带动毛利率复苏；（2）调整销售策略、强化市场运作，提升客户信心；（3）加强现金流管理；（4）优化人员结构、提高生产效能，降低人力成本。 （二）全年销售展望 2025 年上半年，通过多措并举，夏季玉米销售表现良好，实现营收规模与销售量的双提升；下半年虽然仍面临市场竞争与存货压力，通过积极推行多项举措，叠加市场回暖，预计较去年同期会有大幅改善。 3、请问在国内玉米市场竞争环境下，今年玉米新品种与传统品种的竞争情况如何？下一代单品特点、储备情况及推广计划？ （一）新品种与传统品种竞争格局 在国内玉米市场供大于求、行业库存压力较大的竞争环境下，2024 年玉米行业制种面积未明显减少，且新疆、甘肃等主产区单产大幅提升，导致 2025 年行业库存仍处高位。尽管玉米现货价格已筑底企稳，但种子价格回暖传导滞后，传统品种面临去库存与价格竞争双重压力，部分经销商为清理库存，对传统品种采取促销策略，进一步压缩盈利空间。长期看，行业正经历从传统种子向转基因品种、密植品种转型，具有先发优势的企业将进一步提升市场份额。 （二）下一代单品特点及储备情况 公司已提前储备耐密植和转基因品种等下一代玉米品种，并采用多品牌营销模式，应对市场竞争与行业转型需求。一是向转基因品种转型。公司早在 2016-2017 年便启动转基因技术储备，将抗虫、抗除草剂等性状导入传统优势大单品，培育出裕丰 303D 等市场表现较好的转基因品种。转基因品种通过抗除草剂性状减少人工、农药化肥的使用以降低成本，通过抗虫性状降低减产风险，为农户带来增产收益，因此市场推广认可度较高，且其毛利率显著高于非转基因品种。同时，因区域需求差异（如虫害高发
--	--

	区对转基因抗虫品种需求更迫切），价格溢价区间差异较大，部分优势品种出现供不应求的情况，预计 5-10 年内国内转基因玉米种子将实现大范围推广。二是向密植型品种转型。密植是提升单产的重要途径，提升中国玉米单产要持续协调产量构成的四因素（亩保苗数、亩穗数、单穗粒数、粒重）之间的关系，但四个因素之间有正相关的，也有负相关的。因此，实现密植需“良种+良法”（如配套机械化种植、精准水肥管理、化控等）相互配合。公司在密植品种领域已筹备 2-3 年，储备了隆创 310、巡天 193 等适配不同区域的品种，目前已在部分区域进入推广阶段，公司将结合田间抗倒伏、整齐度等表现验证后稳步扩大推广范围，同时，公司通过开展区域化培训与技术指导，帮助农户适配种植方式，逐步解决“品种特性与农户种植习惯不匹配”的痛点，降低种植风险，保障农民增产。 尽管当前玉米行业面临供大于求、库存压力较大的显著压力，公司将通过强化运营和营销服务，努力实现全年玉米业务稳健发展。 4、今年水稻业务的毛利端表现主要受国内增长驱动还是海外增长影响？对于下一个种植季水稻业务的增长和价格趋势有何展望？水稻种子出海的现有布局是怎样的？ （一）水稻毛利率增长驱动因素 2025 年上半年水稻业务净利润、毛利润的增长，来源于国内、国外市场的同步增长。一方面，公司坚持高质量发展模式，坚持大单品运作，保证业务的健康增长；另一方面，加强内部整合、内部协同，规模效应得到更好体现。 （二）水稻业务发展展望 目前公司水稻国内市场占有率为 20%，后续将更多关注水稻盈利能力提升与市场占有率稳步提升。一方面，坚持高产、多抗品种优势的同时，加强内部一体化协同提升利润率；第二方面，加快布局优质水稻，如籼粳杂交、食味香型水稻，未来更好的满
--	--

	足下游消费者需求，提升农户种植积极性，为公司带来更好的利润点。 （三）海外布局 水稻种子业务目前主要出口国为菲律宾和巴基斯坦，东南亚、南亚拥有约 15 亿亩的水稻种植面积，市场空间较大。公司在拓展海外市场时，会谨慎考虑各国法律法规、市场环境和经营风险，在确保合规经营，减少海外应收账款风险的前提下，构建合规有效的销售模式，实现稳健的高质量增长。 5、公司库存结构是否合理？ 国内方面，水稻和玉米库存已基本恢复正常，其中水稻种子未出现减值情况，玉米种子库龄大多集中在三年以内，且国内存货减值与转商均处于正常水平，2025 年上半年销售退回较少，进一步保障库存结构的合理性。 国外方面，巴西玉米种子库存仍需制定与市场需求贴近的销售策略，加强库存销售出清与重新布局。上半年随着巴西管理团队加强市场研判、销售策略调整、供应链优化及降本增效等措施落地，目前巴西主体的经营性现金流已好转，后续公司将持续推进库存销售出清工作，逐步优化巴西玉米种子的库存结构。 上半年，公司聚焦主业、业务拓展均取得显著的成效，核心业务竞争力持续增强，战略布局逐步落地；资本结构优化成果显著，资产负债率进一步稳步下降。公司正全力推进“十五五规划”的编制工作，我们有充分信心公司将稳步迈向高质量健康发展新阶段。
附件清单	投资者参会清单

附件：投资者参会清单

序号	公司	姓名
1	农银投资	王小雨
2	政企基金	亓官雨荷
3	政企基金	陈寰宇
4	华夏久盈资管	尹贤胤
5	鸿运私募基金	蒋 睿
6	国惠基金	徐庆瑞
7	世嘉控股	王俊杰
8	中信证券	罗 寅
9	高盛	史慧瑜
10	东兴证券	程诗月
11	国海证券	熊子兴
12	华创证券	陈 鹏
13	中金公司	陈泰屹
14	中金公司	赖歆昊
15	中银国际证券	邓天娇
16	国信证券	江海航
17	国泰海通证券	蔡子慕
18	财信证券	刘 敏
19	兴业银行	黎刘定吉
20	国盛证券	沈嘉妍
21	华泰证券	施 琪
22	光大证券	于明正
23	招商证券	李秋燕
24	银河证券	谢芝优
25	长江证券	高一岑
26	兴业证券	曹心蕊
27	开源证券	朱本伦
28	华泰证券	季 珂

序号	公司	姓名
29	广发证券	徐明川
30	长江证券	刘文一
31	天风证券	林毓鑫
32	申银万国证券	盛 瀚
33	申银万国证券	胡静航
34	天风证券	陈 潇
35	华源证券	顾 超
36	开源证券	顾昕睿
37	财信证券	刘 敏